



对金融业而言,构建以数据为中心的现代金融服务体系,已成为数字经济的时代要求,也是高质量发展的必经之路。数字化浪潮席卷而来,数字和金融的碰撞已经让我们生活发生了巨变。12月13日,由北京商报社、中外企业文化杂志社主办的2022年度(第八届)北京金融论坛在北京召开,本次论坛以“金融数字化拾级而上”为主题,多位知名经济学家以及银行、保险、券商、科技企业高管,围绕宏观经济形势,聚焦金融数字化的底层技术、应用场景和数字程度等多个热议话题展开讨论,共话金融数字转型。

金融数字化变革迈入新阶段

金融数字化变革正从多点突破迈入深化发展新阶段,给整个金融业带来新的活力和空间。

金融数字化疾行,不仅克服了获客难的问题,还实现了获客准的突破。数字化加持下,用户的一切金融投资和消费活动,都会留下数据足迹。无论是传统金融机构还是新锐金融科技机构,积累起来的大数据助力追踪风险、评估信用,数字化正帮助克服过去金融体系很多无法解决的问题。

风口也是风浪口,风险防控、安全隐患、政策导向,使行业的秩序、市场的公平、企业机构的信用,在新的经济增长周期愈加被监管部门和社会公众关注。金融数字化还存在难点痛点。诸如创新试错与合规风控如何权衡,金融业务与科技服务的边界如何认定,数据需求与使用合法性间如何平衡。这些难点痛点,在未来一年,将在业界的认知和实践中,看到智慧和能力。



北京商报社社长兼总编辑
李波涛



中国银行首席研究员
郭为民

人工智能已过渡到规模性替换阶段

以前机器是替代我们的体力活动,但现在我们的脑力劳动也要被机器所替代,在这个过程中会带来社会的变化。未来我们面临的不仅是替代的问题,更多是人机共生的问题。

技术的发展与经济的发展可能是相互促进的双螺旋趋势,即技术的发展推动生产力的发展,生产力的发展推动整个生产关系的不断进步。但亦有可能呈现双螺旋的下降趋势,例如,一些机构为保持现有的盈利水

平和市场地位,对拥抱新技术是持有怀疑态度的,发展也相对缓慢,这就导致机构无法从本质上满足客户个性化的需求。

技术的发展同时也在改变社会结构。数字经济的发展可能会缩小中等收入人群规模,例如,很多白领可能会被人工智能替代,不过机遇是数字经济的发展将扩大专业人员、技术人员以及手工艺人员的需求。此外,老龄化结构问题、人机社会分工调整问题将会更加凸显。

年底和明年初有望迎新一轮LPR调降

今年以来,人民银行通过多种结构性的工具支持实体经济,包括传统的三农、小微、再贷款,也通过一些创新型产业类的再贷款,比如说科技创新、低碳养老、科创以及最近的设备更新再贷款等,都给实体经济提供了比较强的支持。

另外,近期监管围绕房地产市场出台了一系列政策,包括三支箭政策、金融16条支持房地产市场等,随着这一系列政策的落地和实施,有望在明年推动房地产市场

平稳健康发展。进一步下调贷款利率,特别是引导实际贷款加权平均利率进一步下行,有比较强的必要性。

有可能在年底和明年初,会再一次迎来新一轮LPR(贷款市场报价利率)的调降,而且2023年1月也是存量按揭贷款考核基准调整的时点,也就意味着明年开始,大家的按揭贷款负债压力会进一步的减轻,会起到刺激居民消费、增加居民实际收入的作用。



中信证券首席经济学家
明明



国家金融与发展实验室副主任
曾刚

数字化核心在于真正发挥数据要素价值

金融数字化是一个庞大的话题,从前中后台到业务管理再到数据底层,是一个非常全面的、庞杂的体系。其中,产业数字金融实际上特指的是业务端的数字化,特别强调的是针对企业对公业务的数字化。

具体到金融数字化的实践层面上,从金融机构角度来讲,今年银保监会发布了银行业保险业机构的数字化转型的指导意见。在实践中,由于不同金融机构的客群以及它自身能力的不同,其采用的数字化路

径或者是数字化的目标也会有差异,并非每家机构都能做到数字化。

但无论如何,数字化的核心实际就是如何将数据要素的价值真正发挥出来。既然是一个生产要素,那么它的投入显然是会带来生产效率的提高,或者生产模式的进化。数字化实际上就是怎么样把数据这种要素,把它在生产端的能力能充分发挥出来,更好地服务客户、提升业务效率,同时更好地进行风险管理。

产业数字金融推动产业数字化转型

产业数字金融能够提升产业资源配置的效率,推动产业数字化转型,是支持产业数字化非常重要的一步。要提升产业链和供应链韧性以及安全水平,产业数字化是一条必经之路。

产业数字化本质上是强调利用工业互联网、人工智能和大数据的分析能力,以及技术对传统的产业进行数字化、网络化、智能化的改造,推动传统的产业价值创造,然后实现降本增效。产业数字金融是

以产业互联网为依据,数据为生产要素,数据信用为核心特征的一种新型的金融形态,借助这种数字金融的技术,金融机构能够基于整个产业的信用和价值,为产业主体提供这种信用授信的渠道,实现看得清、管得住资产,降低整个风险成本。于产业端而言,可以使得产业链上物流、信息流、商流和资金流实现统一,实现数据的全透明、资产情况的全穿透,对风险进行实时的监控预警。



京东科技金融科技群副总裁
周李军



商汤智能产业研究院院长
田丰

金融智能化转型从“FinTech”到“FinAI”

金融智能化转型,是从“FinTech”到“FinAI”的过程。

金融智能化的背后,是AI标准化的体现。通过OCR、NLP、RPA等技术实现复杂内容提取、分析和流程自动化,使流程“更聪明”;将计算机视觉、内容生成技术应用用于客服、营销、业务办理等全交互场景,助力金融机构降本增效,使服务更“有人情味”;“决策智能”帮助量化交易策略进行更快迭代,跟上变化的市场,使

交易“更灵活”。

落地“AI生产线”,可从点、线、面三方面进行,其一是单点突破,AI跨越工业红线。诸如2014年商汤DeepID首次在面容识别领域准确率超越人眼;2022年商汤《星际争霸2》AI模型DI-star达到人类最高段位宗师分段的竞技水平等。其二是通过解决长尾问题,实现行业价值闭环。最后是AI标准化,低成本高质量、大规模提供AI,实现“流水线化”生产。

数字化转型是金融企业提升竞争力关键

金融行业一开始就是业务技术相互高度融合和相互促进的,数字化转型是金融企业提升竞争力的关键举措。转型对每一个公司的挑战都是非常大的,因此证券公司或整个金融行业对于数字化转型要有更高层面的认知。证券公司非常重视数字化转型,数字化转型既是证券公司顺应数字经济快速发展的必然要求,提升服务实体经济质效、助力数字经济发展的责任担当,也是提升证券公司自身竞争力实现高质量

发展的必由之路。2022年证券业数字化转型的三个“新”。第一个是数字化新体验,围绕业务转型,全力打造新客户体验和员工体验。第二个新是数字化新模式,打造敏捷体制机制,证券公司积极地加强业务和技术的双向融合,在服务客户的组织模式上有所创新。第三个新是数字化新基建,科技能力得到极大提升,包括大数据、人工智能、区块链等新技术平台建设,在整个证券行业当中都得到了充分的运用。



中金公司首席信息官
程龙



泰康在线副总裁
陈玮

保险数字化转型最终目的是业务转型

数字化转型首先要明确的是,转型最终的目的是实现业务转型,数字化是促进业务转型的方式和工具,企业关注侧重一定要清晰。

在数字化转型起步前,首先要定义清楚一家保险公司的本质问题是什么,它面临的最大的挑战是什么,打算怎么样去解决问题,数字化是不是解决这些关键问题的有效方式之一,不能把数字化等同于解决企业业务转型所有问题的抓手,否则很

容易造成数字化转型失败。

在组织推动方面,组织的推动在数字化转型中非常关键,这是因为数字化转型一定是一个长期性过程,要依据公司数字化转型达到的目标去设定,很难一年两年就能见效。在长期的数字化转型过程中,要思考如何能够保持每一阶段思路都非常清晰,且达到阶段性的里程碑。无论对于经营管理层、董事会还是整个公司而言,参与数字化转型的信心都是非常关键的。

金科数字化转型最大挑战是技术输出

金融机构数字化转型以来,不同阶段面临的核心挑战不同,当前从金融科技公司的角度来看,行业层面开始比拼金融科技输出能力,也就是服务B端金融机构的能力。

就金融科技而言,未来数字化转型的重点是在B端小微金融、产业链供应链金融等领域进行探索实践,探索出相应路径后反过来助力合作金融机构展开在相关领域的布局。因为这也是银行业未来数字化转型的方向,金融科技只有比自己

的客户更进一步,才能有赋能客户、与客户共同进步成长的机会。

过去几年,金融机构数字化进程不断提速,既有各个金融机构小步快跑式的迭代优化创新,也有整个行业层面相对比较底层的创新应用。今年以来,数字人民币加速在零售消费场景中渗透,在普通消费者层面的存在感越来越强。数字人民币账户不支付利息,在一般支付场景中难以对信用卡、基于货币基金的余额支付等成熟工具形成有效替代。



星图金融研究院副院长
薛洪言



招商银行北京分行客户财富管理总部副总经理 刘永晨

银行数字化转型的核心是用户体验

银行数字化转型没有标准答案,每年都会新的工具出现、新的商业模式需要思考。

随着数字化的发展,银行与互联网等平台的联系越来越紧密。现在数字平台具有一定的公共属性,平台的公共属性越强,银行从平台获取流量与业务的机会也会更多。

在商业模式转变上,对于银行而言,所有数字化转型其实都围绕着一个核心:用户体验和客户服务。

客户服务能力的提升除了服务的专业性,数字化能力也尤为重要。这种数字化能力的体现包括是不是能够覆盖更多客户,是不是能够有效地触达用户,是不是能够给用户提供更好的内容以及投顾建议等。

用户来到银行不仅是选择相应的投资产品,更希望银行提供相应的资产配置服务建议。在用户陪伴方面,今年市场波动较大,在此背景下银行理财也出现大面积的净值波动,因此,用户的陪伴是非常重要的。